



21 de Julio de 2020

## “¿Cuándo y Cómo Vender su Negocio”

por Francisco Rodríguez-Castro  
frc@birlingcapital.com

### ¿Cuándo y cómo vender su negocio?

Una de mis películas favoritas de todos los tiempos es “Groundhog Day” de Bill Murray. Un meteorólogo llamado Phil revive el mismo día, una y otra vez, poco a poco y día a día comienza a cambiar su personalidad y se convierte en una mejor persona; la marmota también se llama Phil. Por lo tanto, la marmota se convierte en su doble literario. Como dicen las leyendas, se supone que la marmota cada 2 de febrero pronostica el clima buscando su sombra. Si es un día soleado y ve su propia sombra, habrá seis semanas más de invierno. Sin embargo, si el día resulta estar nublado, se supone que significa una primavera temprana. Sin embargo, si la marmota ve su sombra usando términos literarios y psicológicos, la sombra simboliza los aspectos de nuestra personalidad que queremos mantener a distancia, muy parecidos al personaje de la película.

En el entorno actual de COVID-19, se ha forzado una renovación total de la economía global y hemos visto caer corporaciones que alguna vez fueron poderosas, ya que el Coronavirus ha impactado sus negocios tan dramáticamente que los obligó a declararse en quiebra.

Consideramos siempre una buena idea, estar un paso por delante del rebaño y ser líderes de tendencias y no seguidores.

Este reciente repunte del Coronavirus, y sus efectos devastadores en miles de empresas nos hace sentir como estar en la película “Groundhog Day” ya que, del 15 de marzo hasta mediados de junio de 2020, Puerto Rico estuvo prácticamente en un cierre total. Este cierre ha ocasionado que entre 10,000 a 15,000 empresas, cierren o dramáticamente reduzcan su forma de hacer negocio. Los mas recientes estimados indican que más de 100,000 empleos están en alto riesgo de perderse.

A medida que cambia nuestro entorno empresarial, cada emprendedor debe hacerse varias preguntas difíciles:

- **¿Es hora de vender mi negocio?**
- **¿Cómo podemos evitar la bancarrota?**
- **¿Cómo obtener capital fresco?**
- **¿Cómo podemos transformar nuestro negocio?**

Ahora bien, antes de que podamos responder, también debemos comenzar a responder algunas preguntas críticas:

- **¿Cuánto vale mi negocio?**
- **¿Cómo maximizo su valor?**
- **¿Cómo vendo una participación y sigo adelante?**
- **¿Cuál podría ser mi estrategia de salida?**
- **¿Cómo hacemos la transición a la próxima generación?**

Para la mayoría de las empresas a corto plazo, la supervivencia es la prioridad número Uno, mientras que otros intentaban ver más allá de la crisis para determinar cómo posicionarse una vez que la crisis del COVID-19 haya pasado.

Las preguntas críticas son: **¿Cómo será el nuevo estándar?; ¿Me veo en ese ambiente?**

Actualmente, más del 60% de los dueños de negocios son "baby boomers", que son los nacidos entre 1946-1964. Como la mayoría de ellos tienen entre 56 y 74 años y la mayoría de las métricas podrían estar más que listas para vender su negocio, si agrega la pandemia de coronavirus, muchos propietarios de negocios pueden estar buscando una forma de vender.

**Para determinar estas oportunidades de vender o adquirir un negocio, compartimos los cinco tipos de empresarios con usted:**

- **Emprendedor de Estilo de Vida:** son aquellos empresarios que dejan de hacer crecer su negocio y una vez que alcanzan el estilo de vida deseado; dejan de crecer. Para todos, es un estilo distinto y diferente. Para algunos, es tener una casa salda, casa de playa salda, un yate y avión, para otros es estar libre de deudas y para otros es tener 2,000 sucursales. La clave es que una vez que alcanzas esa meta, dejan de crecer y tal vez al hacerlo ya es hora de vender su negocio.
- **Emprendedores Innovadores:** es el tipo de emprendedor que crea una idea original y puede convertirlos en un modelo comercial viable. Algunos vienen a la mente como Apple, Google, Uber, Amazon, Paypal, Tesla y Microsoft entre muchos otros. Aquí en Puerto Rico podemos pensar en Evertec, Banco Popular, MOVA Pharmaceutical, Islanwide Express, Los Cidrines, Cervecera de Puerto Rico, Coca Cola Puerto Rico Bottlers, entre otros.
- **Emprendedor "Joseador":** es el tipo de emprendedor que comienza poco a poco, con poco o ningún capital y avanza hacia arriba; se oponen a otros accionistas, aumentos de capital o incluso socios. Se enfocan en construir su negocio desde cero.
- **Emprendedor Imitador:** estos emprendedores copian ideas de otros emprendedores y las mejoran lo suficiente como para que se sientan nuevas e innovadoras. Los innovadores son 50% Joseadores y 50% Estilo de Vida y no se apegan a los términos de nadie más que a los suyos.
- **Emprendedor por Compra (EPC):** son personas con los recursos para comprar un negocio porque tienen tanto la riqueza como la habilidad para hacerlo. La mayoría de las veces evitan riesgos y no se preocupan por la innovación, y su enfoque se basa en lo que ya existe. Los cementerios están llenos de todo tipo de empresarios, pero el tipo más común es el EPC.

## ¿Cuáles son algunos desafíos al momento de vender un negocio?

A medida que se acerca el momento de vender, como propietario de un negocio, enfrentará algunos desafíos:

- ¿Qué pasara con la familia que trabaja en la empresa?
- ¿El dinero que he ahorrado es suficiente para ayudar a mantener mi estilo de vida?
- ¿Cómo mejoramos mis finanzas para demostrar el valor comercial real?
- ¿La empresa crecerá sin mí?
- ¿Será este el momento ideal para vender?
- ¿Cómo será mi vida sin el negocio?

Son todas preguntas validas, importantes y necesarias, pero hay que atenderlas con prontitud y sin apasionamientos. Una vez usted decide vender, su enfoque es manejar todas aquellas areas de preocupación y resolverlas.

Nuestro enfoque es ayudar a cada empresario a trazar la ruta correcta al momento de la venta del negocio, que incluye:

- Valoración empresarial.
- Revisión del plan de negocios y planificación comercial.
- Mejorar los ingresos y ganancias.
- Análisis y optimización de la base de activos.
- Simplificación Corporativa.
- Transformación de la función financiera.

Como asesores financieros de confianza, ayudamos a cada empresario a trazar juntos la ruta para vender o comprar todo tipo de negocios.

Si cree que estás listo para vender su negocio, esperamos tener un dialogo más profundo para maximizar el valor a todo su trabajo de vida, que es su negocio.

Como dice la leyenda de la marmota, no puedes esperar y esconderte hasta que veas tu sombra, la hora de actuar es ahora. Esperamos que haya disfrutado de esta edición de The Spyglass Advisor y si tiene preguntas o desea contactarnos puedes llamarnos al 787-247-2500 o escribirnos a [frc@birlingcapital.com](mailto:frc@birlingcapital.com)

Atentamente,

*Francisco Rodríguez-Castro*

Presidente & CEO

### Sobre Birling Capital

Birling Capital es una firma de consultoría financiera y corporativa que brinda amplios servicios de asesoría y finanzas corporativas a corporaciones institucionales, gobierno, corporativas, PYMES, empresas familiares y sus dueños para identificar y resolver problemas relacionados con las finanzas de la organización. Utilizamos un enfoque holístico tanto para los activos como para los pasivos con necesidades y objetivos comerciales, personales y familiares integrados. Durante las últimas dos décadas, los directores de nuestra firma han asesorado en más de cientos de transacciones en los mercados corporativo, de atención médica, minorista, educación, seguros, banca y gobierno.

**Tienes problemas particulares. Brindamos soluciones a largo plazo.**

**Haciendo lo correcto en el momento correcto.**

**[www.birlingcapital.com](http://www.birlingcapital.com)**